

INSIEME PER CRESCERE

Programma

Anasf protagonista

Il ruolo del consulente finanziario è sempre più importante nel panorama della società italiana contemporanea. Si tratta di una evoluzione giusta e naturale, che parte dalla complessità di mercati, norme, strumenti, soluzioni e bisogno di educazione finanziaria e giunge all'opportunità che vi sia, al fianco del cittadino e dell'impresa, una figura professionale competente che li assista e consigli nel tempo. Il consulente finanziario è oggi protagonista in ognuno di questi aspetti. Molto è stato fatto per giungere al riconoscimento formale e sostanziale di questo ruolo, ma molto resta ancora da fare. Oggi, più che mai, è necessaria una Associazione che rispecchi le varie anime esistenti nella professione e sia fortemente rappresentativa in Italia ed in Europa verso le Autorità, il mondo politico e negli ambiti istituzionali, come OCF ed Enasarco, e che riesca ad avere una visione strategica del futuro e massimizzi gli sforzi e le relazioni per perseguire l'obiettivo di rendere il consulente finanziario il definitivo punto di riferimento del sistema. Anasf deve essere il soggetto aggregatore, dinamico e funzionale al raggiungimento di questo risultato. È quindi importante un programma dai contenuti solidi ed obiettivi, quanto è fondamentale creare una squadra dirigente capace e competente. Sarà inoltre essenziale gettare le basi per uno scambio continuo di idee tra le donne e gli uomini che svolgono questa professione, per una sua costante evoluzione. Da tali elementi basilari è nata questa Lista, così ampia nei suoi componenti da riuscire a superare il mero limite del singolo intermediario con cui si operi.

Partendo da questi presupposti, siamo convinti che Anasf potrà e dovrà diventare numericamente sempre più rappresentativa e distintiva, rendendosi fonte d'orgoglio per chi ne faccia parte, con lo scopo di fare del gioco di squadra la forza per crescere insieme.

Una nuova maturità professionale: l'evoluzione del Consulente Finanziario

Anasf ha conquistato l'istituzione di un accesso alla professione che passi attraverso un periodo di praticantato. Ora va presa coscienza della responsabilità etica, da parte di ciascuno di noi, verso il ricambio generazionale: la norma prevede la figura del supervisore (tutor), spogliata da Consob dei suoi contenuti commerciali e resa ruolo di effettiva responsabilità sul praticante, analogamente a quanto accade per le professioni ordinistiche. Dovremo predisporre un percorso formativo di approfondimento, con indicazione di metodi organizzativi integrabili nelle varie reti, per consentire d'essere affiancati da persone che cresceranno con i nostri valori. Dovremo studiare e condividere, attraverso il dialogo con le reti, una proposta sostenibile comune per aiutare i giovani nella fase di avviamento della loro attività, per poter effettivamente diventare i loro mentori.

In un naturale processo evolutivo della professione, dovremo valutare e perseguire tutte le forme organizzative esistenti nei mercati europei ed internazionali, con l'obiettivo di realizzare, in piena trasparenza e grazie alle maggiori sinergie tra colleghe e colleghi dotati di esperienze e specializzazioni diverse, la massima efficacia professionale per la soddisfazione dei nostri clienti. Siamo consapevoli della richiesta di sempre maggiori competenze da parte del mercato. Desideriamo peraltro che queste, una volta conseguite e mantenute, ci siano riconosciute: la certificazione europea Efpa deve quindi diventare un carattere distintivo attestato dal mercato. Per

questo Efpa Italia ed Anasf dovranno accrescere la loro sinergia per raggiungere questo importante riconoscimento, coinvolgendo il mondo delle reti per nuovi standard della consulenza.

Le tutele verso chi svolge la nostra professione andranno ulteriormente potenziate. Nell'ambito delle consulenze esterne andrà realizzato un network di commercialisti e avvocati su tutto il territorio nazionale, con standard comuni. Andrà inoltre rilanciato l'Osservatorio sui diritti dei CF, mediante la maggior capacità di Anasf nel saper rappresentare in ogni sede i propri associati.

I rapporti professionali

L'evoluzione naturale della professione passa attraverso una graduale trasformazione della forma remunerativa. La strada è segnata dalle norme europee ed i consulenti finanziari devono manifestare questa sensibilità proattiva, passando dalla vendita del prodotto alla prestazione di un servizio: la consulenza. Il riconoscimento di tale prestazione, attraverso una commissione dedicata e sostitutiva delle varie fees, legata al rischio di portafoglio condiviso con i clienti e quindi perfettamente adeguata a MiFID, risolverà in un colpo solo il problema della stabilità remunerativa del professionista e la presunzione del conflitto d'interessi che ci ha impedito di raggiungere quote di mercato ben più rilevanti di quelle attuali. Si tratta di un percorso graduale, ma ineludibile. Cambiando base e natura remunerativa, si dovrà conseguentemente riprendere in mano l'ambito contrattuale di settore, fondato su un rapporto di agenzia ormai palesemente inadeguato, viste tutte le norme cogenti che hanno trasformato di diritto, prima che nella forma, la nostra professione. Partendo anche progressivamente dalla revisione di parti essenziali, si dovrà arrivare ad una riforma che soddisfi al contempo i bisogni del mercato, la crescita della professione e l'evoluzione, dal punto di vista industriale, dell'intero settore, che verrà tracciata da ulteriori revisioni delle Direttive europee nei prossimi anni.

Ciò potrebbe portare anche ad una definitiva inadeguatezza della condizione previdenziale attuale, passante per Enasarco. Anasf dovrà quindi perseguire due obiettivi: a) esercitare la massima tutela e controllo, in seno alla fondazione, delle grandi masse di accantonamenti realizzate dalla nostra categoria professionale nel tempo e delle prestazioni offerte; b) valutare la fattibilità attuale e futura di una previdenza propria, sostitutiva di quella attuale, pronta anche ad integrare, nel futuro, una ipotesi di tipo ordinistico, come evoluzione della normativa italiana per la nostra attività.

Anche la fiscalità della professione necessita di un definitivo inquadramento, ancora spesso confuso. Dovrà quindi essere intensificato il confronto con il legislatore e l'Agenzia delle Entrate, coinvolgendo anche gli intermediari.

La governance di Anasf e il territorio

Il governo dell'associazione passa attraverso un Comitato Esecutivo formato da persone con capacità di visione strategica e competenze adeguate, un Consiglio Nazionale che rappresenti efficacemente la volontà politica della categoria ed una Consulta dei Territori che, attraverso un proprio rappresentante, porti costantemente la voce di questi negli organi statutari per uno sviluppo organico di Anasf.

I territori dovranno avere una giusta autonomia, per poter programmare la gestione dell'ambito locale in modo efficace.

Deve aumentare la capacità di Anasf nel rappresentare la categoria in modo sempre più autorevole in tutti gli ambiti, dal confronto con gli altri stakeholders del mercato a quello verso le Autorità ed Istituzioni, in seno alle partecipazioni in enti, fondazioni ed in qualsiasi altro ambito di possibile interesse per gli associati.

Per favorire la tendenza alla crescita qualitativa, è opportuno che per ogni area tematica presente nel Comitato Esecutivo si formi uno staff di alcuni colleghi e colleghe con competenze adeguate, possibilmente segnalati dal territorio, la cui crescita nella collaborazione semplifichi il passaggio generazionale, valorizzando anche le competenze locali, e mantenga un idoneo standard nel tempo.

Andrà finalmente realizzata una vera e propria Scuola di Formazione per dirigenti, costante nel tempo nel suo aggiornamento, per formare i dirigenti di oggi e costruire quelli di domani. In sede di bilancio, tutte le attività dell'Associazione devono essere improntate ad una gestione delle risorse equilibrata, che consenta un intervento strategico di Anasf in tutte le sfere d'interesse della categoria, con particolare attenzione allo sviluppo delle relazioni con le Autorità europee ed italiane. Dovrà altresì essere prestata attenzione alla gestione delle straordinarie risorse umane di sede, che dovranno essere tutelate e motivate in modo equilibrato, quale ricchezza dell'Associazione.

Il marketing associativo

Il futuro della Professione passa attraverso la corretta percezione della figura del Consulente Finanziario da parte dei cittadini, in special modo il riconoscimento del "ruolo sociale" che lo stesso svolge e quello di "creatore di welfare", sia personale che nazionale. Per far questo, il Marketing Associativo, seguendo un percorso già iniziato, valuterà la fattibilità del progetto "Alta Visibilità", che prevede la realizzazione di una fiction televisiva che racconti i vari momenti della nostra attività, in chiave mediatica e moderna. La familiarità che si creerà sarà veicolo per l'educazione finanziaria e migliore accettazione del ruolo professionale.

Si procederà all'ulteriore sviluppo e razionalizzazione dei canali social, integrando l'attività della sede con quella dei territori in modo coordinato e produttivo. Per ottimizzare questa attività, andrà inserita una nuova figura nei Comitati, identificando un responsabile del marketing e comunicazione. Inoltre, si allargherà la platea dei servizi agli associati nel progetto "Diamo valore alla tua professione, tutele comprese", creando una suite di servizi di valore e prevedendone un ulteriore sviluppo con una versione "pro", attrattiva e coinvolgente.

Tra i servizi forniti, si valuterà la possibilità di trasformare Anasf in sostituto d'imposta per funzioni obbligatorie, quale il versamento per conto degli associati del contributo annuale di iscrizione all'Albo.

Gli eventi già realizzabili sul territorio (Anasf Day, Tutela Day, seminari, etc.) verranno rivisti nei format, per divenire ancora più attrattivi, e verranno affiancati da un catalogo di marketing esperienziale riservato agli associati, con contenuti professionali esclusivi, di cultura, arte, intrattenimento e quant'altro sarà ritenuto d'interesse, opportunità d'incontro e senso di appartenenza.

Per Consulenti, divenuta evento di portata mediatica assolutamente rilevante, si prevede una evoluzione 2.0, che porti a potenziarne i risultati con una mission meglio definita e proiettata sull'immagine futura della professione.

Il Futuro

Abbiamo finalmente gettato le prime basi per il nostro ricambio generazionale, puntando sui giovani con la creazione della sezione Anasf Giovani, dedicata ai consulenti finanziari under 40. Si è così realizzato un thinktank di idee e sviluppo, sul quale dovremo investire nei prossimi anni per far crescere la professione del futuro. Saranno finalmente i giovani a suggerire bisogni e soluzioni, da nuovi punti di vista. Pensiamo inoltre che l'apporto delle donne nella professione vada rafforzato e maggiormente valorizzato. Per questo, intendiamo realizzare un club integrato nell'Associazione, Anasf Women, mediante il quale coinvolgere direttamente le colleghe e rafforzarne il numero, la presenza e la voce nello sviluppo della professione. Oltre a queste iniziative, siamo altresì convinti che l'esperienza non vada dispersa, ma anzi valorizzata quale arricchimento per l'intera categoria. Per questo, pensiamo ad Anasf Silver Club, un ambito riservato a colleghe e colleghi che, pur uscendo formalmente dalla professione, intendano dare ancora il proprio contributo di esperienza e competenza per continuare a costruire qualcosa di sempre più importante.

Il Futuro passa anche per l'assunzione di un sempre maggiore riconoscimento della professione e di chi la rappresenta nelle varie sedi. Abbiamo un veicolo efficiente, il nostro Ufficio Studi, che va ulteriormente potenziato nell'organico e nei compiti, spesso oscuri all'esterno, ma fondamentali per la professione e la sua tutela. Una opportunità potrà essere quella di scegliere ambiti specifici di ricerca, nei quali far diventare questa nostra "voce" sempre più autorevole e di riferimento per l'intero settore.

Il riposizionamento strategico della società di servizi non è più rimandabile. Il know how acquisito e le competenze delle risorse ad essa dedicate sono tali per cui si può immaginare di ampliare il suo ambito di attività, inglobando eventi territoriali, commercializzazione di servizi formativi ed educativi ed altre iniziative strategiche per lo sviluppo associativo e professionale.

È necessaria una forte spinta verso i career days, sia quantitativa che qualitativa, per poter meglio trasmettere i veri valori etici, sociali ed economici che rendono la professione, nella sua evoluzione futura, insostituibile e quindi una reale opportunità per i giovani. Così facendo, si getta il seme per realizzare un processo naturale di ricambio generazionale, non occasionale ma proiettato nel tempo. A miglior supporto, si deve sviluppare ulteriormente la formazione specifica universitaria, facendo seguire alle prime iniziative realizzate (Corso di Laurea presso l'Università agli Studi di Teramo e Master presso l'Università agli Studi di Bologna) altre simili nelle varie Università italiane, per costruire i prossimi nuovi professionisti.

Si potrà valutare anche la possibilità di essere noi, più concretamente, i fautori nella creazione delle nuove generazioni. Le competenze acquisite in decenni possono ragionevolmente far pensare alla nascita di una formazione in casa, realmente dedicata ai Professionisti del Risparmio nella visione più moderna del termine, valorizzando anche al meglio risorse umane di valore, presenti tra gli associati nel territorio. Anasf University sarebbe garanzia di un percorso, oltre che dottrinale e teorico, anche di competenze sul campo, a contatto con chi la professione l'ha davvero esercitata, allargando la base formativa per chi volesse avvicinarsi alla professione o sviluppare meglio le proprie competenze, in armonia con gli altri progetti Anasf di sviluppo culturale.